



TITLE:

# 台湾經濟発展の戦略と中小企業

AUTHOR(S):

蘇, 顯揚

---

CITATION:

蘇, 顯揚. 台湾經濟発展の戦略と中小企業. 經濟論叢 1996, 158(5): 94-114

ISSUE DATE:

1996-11

URL:

<https://doi.org/10.14989/45109>

RIGHT:

# 經濟論叢

第158巻 第5号

---

現代財政システム研究と文化経済学……………池 上 惇	1
1980年代前半の日本の金融政策……………中 川 竜 一	25
中央アジアの経済再建と環境回復……………尹 七 錫	46
ダイナミックモデルによる 日本の通貨需要関数の推定……………趙 国 慶	74
台湾経済発展の戦略と中小企業……………蘇 顯 揚	94

---

平成8年11月

京都大學經濟學會

## 台湾経済発展の戦略と中小企業

蘇 顯 揚

### 序

戦後四十数年の台湾経済の発展は著しく，発展途上国の模範として自他ともに認めるところとなっている。いかなる要因が台湾のこのような経済発展を可能にしたのかという問題は，きわめて興味深い研究対象であるが，経済発展における国家の政策とその影響の解明は，とりわけ重要な課題であるといえよう。この台湾の経済発展においては，中小企業の急速な成長が経済成長の原動力であったと考えられる。したがって本稿では，台湾の経済発展の過程，台湾の経済発展戦略，中小企業の実態の間の相互の関連の分析を課題とする。

台湾経済の発展は，以下の数字で確認される。まず，1952年から1993年の間<sup>1)</sup>の国民総生産の平均成長率は8.73%であり（表1），一人当たりの所得でも先進諸国との格差が縮小した。第二に，経済の急速な成長にもかかわらず，

表1 実質経済成長率（1952-1993）

年	成長率(%)	年	成長率(%)	年	成長率(%)	年	成長率(%)
1952	12.0	74	1.2	86	12.6	1960-69	9.2
55	8.1	76	13.7	88	7.8	1970-79	10.3
60	6.4	78	14.0	90	5.0	1980-89	8.2
65	11.0	80	7.1	92	6.0	1952-93	8.7
70	11.3	82	7.1	93	5.9		
72	13.4	84	11.6	1952-59	8.3		

（出所） CEPD, "Taiwan Statistical Data Book", 1994, 27ページ。

行政院経済建設委員会『自由中国之工業』，1994.6。

1) 公表された資料のほとんどは1952年からである。

表2 所得格差 (最高所得層/最低所得層)

年	倍数	年	倍数	年	倍数	年	倍数
1964	5.33	72	4.49	80	4.17	88	4.85
66	5.25	74	4.37	82	4.29	90	5.18
68	5.28	76	4.18	84	4.40	92	5.24
70	4.58	78	4.18	86	4.60		

(出所) 表1と同じ, 62-63ページ。

表3 物価上昇率

(%)

年	消費者物価	卸売物価	年	消費者物価	卸売物価
1953	18.79	8.79	86	0.70	-3.34
55	9.91	14.08	88	1.28	-1.56
60	18.44	14.14	89	4.41	-0.37
65	-0.08	-4.66	90	4.16	-0.61
70	3.58	2.73	91	3.63	0.16
72	3.01	4.45	92	4.43	-3.67
74	47.47	40.58	93	2.94	2.51
76	2.50	2.76	1953-59	8.61	8.12
78	5.77	3.54	1960-69	4.89	3.14
80	19.01	21.54	1970-79	8.90	8.20
82	2.96	-0.18	1980-89	4.40	1.50
84	-0.02	0.48	1953-93	6.49	4.67

(出所) 表1と同じ, 167ページ。

所得分配の改善が実現された<sup>2)</sup>(表2)。クズネッツは、一般に経済成長につれて所得分配は悪化すると結論しているが、台湾の事例はこれには妥当せず、注目される。第三に、一般に発展途上国では経済発展は激しいインフレを伴う場合が多いのであるが、台湾では、1953年から1993年の間、二回の石油危機の時期を例外として、消費者物価指数の実質平均上昇率は5.12%でしかなく<sup>3)</sup>(表

2) 所得額を基準に五つの階層に分けると、最高の階層と最低の階層との格差は、1953年には20.5倍だったが、1964年には5.33倍、1980年には4.17倍に縮小している。ただし1980年代後期には、バブル経済の影響でその比率は再び拡大し、1988年には4.85倍となった。Taiwan Statistical Data Book, 1990, CEPD, p. 62.

3) 1953-1993の間、1974年と1980年を除いた平均値。卸売物価指数の場合は3.34%である。CEPD, 181頁。ただし、卸売物価年間変動は、1949年には3406.0%、1950年には305.5%、

表4 貯蓄率

(%)

年	貯蓄/GNP	年	貯蓄/GNP	年	貯蓄/GNP	年	貯蓄/GNP
1952	15.3	71	14.6	85	33.6	92	28.0
55	14.6	72	32.1	86	38.5	93	28.0
60	17.8	74	31.5	87	38.5	1952-59	14.5
63	19.1	75	26.7	88	34.5	1960-69	20.3
64	20.3	76	32.3	89	30.8	1970-79	31.2
65	20.7	78	34.4	90	29.2	1980-89	33.6
70	25.6	80	32.3	91	29.5	1952-93	25.7

(出所) 表1と同じ、57ページ。

表5 進学率

(%)

年	小学校への進学率	小学校から中学校へ	中学校から高校へ	高校から大学へ
1952-53	84.00	34.85	56.96	26.27
59-60	95.44	51.76	75.98	37.49
69-70	97.62	75.53	83.15	39.73
79-80	99.68	95.58	62.75	43.96
89-90	99.90	99.62	79.60	44.40
93-94	99.89	99.53	87.78	65.48

(出所) 表1と同じ、268ページ。

## 3). 経済成長と物価の安定とが両立していた。

これらの三つの経済指標の組合せに示された台湾の順調な発展過程は、各国の経済発展の事例のなかでも際立ったものと考えられるが、これを可能にした要因として、国民の勤勉と倹約<sup>4)</sup>(表4)、に加えて、人的資源の質的向上を背景として、生産性が向上したということが重要である。儒教を基盤とする社会的風土においては、次世代への教育が最も重視されるが<sup>5)</sup>(表5)、これは経済成長の支柱となったと考えられる。他方、第二次世界大戦後、先進国ではケインズ主義的政策が採用され、世界経済は持続的な経済成長を経験し、また貿易

1951年には66.6%, 1952年には23.1%であり, 1953年から9%以下で安定的に推移している。台湾省政府上計處編印, 『台湾物価統計月報』。

4) 台湾国民の平均貯蓄率は, 1972年以降30%を超えている。表4参照。

5) 進学率については表5を参照。

自由化も急速に進展したが、これらの要因は台湾の輸出を容易にし、台湾経済の成長にも寄与した。戦後の大量生産体制の下でも生産工程のすべてを自動化することは不可能であり、標準化技術で対応しえない生産過程については、労働集約的性格が強かった。とりわけ組み立て工程の多くは、先進国から、相対的に労働力が豊富かつ安価な発展途上国に移された。台湾の輸出の主力である中小企業は、1970年代までこのような状況を背景に台湾の経済発展を支えたのである。

しかしながら1980年代に入ってから、他の発展途上国も輸出指向型の政策を採用し、台湾よりも安価な労働力を武器として世界市場に加わった。このため台湾経済は困難に陥り、産業構造は転換を迫られており、従来の経営方針は試練に直面している。この新たな状況への対応が、台湾の中小企業の現在の課題といえよう。

## I 輸入代替政策の時期の中小企業の発展

第二次世界大戦後まもない時期には、台湾はいわゆる「輸入代替」政策を指向していた。もともと輸入代替戦略は、外国製品輸入の防遏を主眼としていた。台湾の主力輸出製品であった砂糖や米などは、1950年代初期には日本市場や中国市場から締め出された。その結果台湾は外貨不足に陥り、そのため海外からの原材料の購入は大幅に制限された。

植民地時代の日台分業体制を反映して、戦後台湾経済の担い手となったのは、国内の民間需要向けに活動する軽工業部門の中小企業や小規模商業であった。このような中小企業の発展のためには国内の購買力は十分ではなかったが、他方輸出市場における海外製品との競争も困難な状態であった。さらに、台湾の国家「開発独裁」体制<sup>6)</sup>の下で、中小企業は特定の生産部門・販売市場から排

6) 中国共産党との対峙の状況下で、1948年5月にいわゆる「動員勦乱時期臨時條款」(非常事態緊急措置法)が制定された。これは大統領に対して財政、経済を含む集中権限を与える超法規的措置であった。これは1991年5月まで有効であった。

除され、民間中小企業は国営企業が参入しにくい領域に消極的に位置付けられたにすぎなかった。

1950年代の台湾の輸入代替政策は、民間中小企業の生産物を民間で需要し、輸入品を国産品で代替するという政策であった。必要な原材料は川上にいる国営企業が供給した。輸入代替促進のための具体的な政策手段は、外貨管理と輸入制限政策であった<sup>7)</sup>。外貨管理の一環として、1951年には複式為替レートが採用された<sup>8)</sup>。この複式為替レート政策は、1952年にはさらに多元複数為替レート制の採用へと発展したが<sup>9)</sup>、これは輸出業者に不利に作用した。

他方、電力、繊維、肥料などの主力産業が優遇され、化学肥料、セメント、繊維製品、ガラス、合板、製紙、自転車など国内で発展途上にあったすべての軽工業製品を輸入統制下に置き、場合によっては輸入を一時禁止した<sup>10)</sup>。これら製品の台湾での価格と世界市場での価格の格差は4倍まで開き、消費財輸入が輸入全体に占める割合は、1952年の19.9%から1958年には6.4%に下がった(表6)。こうした政策によって外貨を節約すると共に、雇用機会を創出して失業をも減少させることが目指されたのである。国際競争力を持たない「輸入代替」産業に、このような政策によって有利な環境が作られるのである。

1950年から1953年までの土地改革<sup>11)</sup>も、国内産業に良好な発展条件を与えた。

7) 1949年に「台湾省輸入貿易と為替金銀管理規則」が公布され、輸入品を輸入許可、輸入一時禁止、輸入統制、輸入禁止の四種類の品目に分け、輸出品を輸出許可、輸出統制、輸出禁止の三種類の品目に分けた。

8) 複式為替レートでは、政府の海外からの物資調達や機械設備の輸入には低い公式レートが採用され、その他の一般製品の輸入には比較的高い為替レートが採用された。1949年国民政府の台湾への撤退に際して、為替レートは1ドル5台湾元と定められた。当時の台湾元は、対外価値という点で高値にはりついていて、輸出業者の輸出によって得られた外貨の全額は、中央銀行に売却されねばならなかった。中央銀行はその外貨金額の20%を公定レートで台湾元現金で払い戻し、残りの80%を外貨証明書で払った。この外貨証明書は市場で流通することが可能であり、輸入に当たっては市場で外貨証明書を購入し、台湾銀行に持ち込んで同額の外貨を得ることができた。1963年に単一為替レート制度が確立されたのと同時に、外貨証明制度は廃止された。

9) 1ドルの台湾元に対するレートは製品によって異なる。重要物資や設備の輸入為替レートは10.35で、伝統製品輸出は14.75で、一般製品輸入は15.90で、そして、市中レートは27であった。

10) 1949年6月から9月まで23種類の品目の輸入が統制下に置かれ、1955年にはこれにタイヤ、醤油、小麦粉など20種類の品目に加えられた。

11) 三七五小作科引下げ、耕作者土地所有、公有地払い下げ。

表6 輸入構造 (%)

年	資本財	原料	消費財	年	資本財	原料	消費財
1952	14.2	65.9	19.9	1975	30.6	62.6	6.8
53	15.6	67.1	17.3	1980	23.4	70.8	5.8
54	15.1	72.3	12.6	1984	13.6	78.6	7.8
55	16.5	74.7	8.8	1985	14.1	76.9	9.0
60	27.9	64.0	8.1	1988	14.9	73.7	11.4
65	29.3	65.6	5.1	1990	17.5	70.4	12.0
69	34.7	60.8	4.5	1993	15.4	64.0	11.7
70	32.3	62.8	4.9				

(出所) 表1と同じ, 195ページ。

表7 民間、公的別製造業の生産割合 (%)

年	民間	公的	年	民間	公的	年	民間	公的
1952	43.8	56.2	65	63.2	36.8	85	88.0	12.0
53	44.1	55.9	67	71.2	28.8	90	88.9	11.1
54	50.3	49.7	70	79.4	20.6	92	90.1	9.9
55	51.3	48.7	75	85.8	14.2	93	89.5	10.5
60	56.2	43.8	80	85.5	14.5			

(出所) 表1と同じ, 84ページ。

土地改革によって農業の労働生産性が大幅に上昇した<sup>12)</sup>結果、農業部門の余剰労働力は国内の工業部門へ流出し、台湾の労働集約的産業を助けた。

この時期には政府による民間企業からの調達が増加があった。たとえば、1952年には軍服などの製品の生産が民間企業に委託された。このような輸入代替政策の効果もあって、民間製造業の生産高が総生産に占める割合は、1949年の27.5%から1952年には43.8%に上昇し、さらに1954年には50%を超え、1960年には56.2%になり(表7)、十年間で生産額は7倍以上に増大した。

1950年代末期まで、このような政府の輸入代替政策の下で、台湾の製造業の

12) 1952年から1966年までの間、台湾の農業生産の成長率は4.6%であった。これは主として技術進歩によるものであった。この期間の毎年の技術改善率は2.1%で、産出増加への寄与度は46.4%にも達した。彭作奎、林 榮、「台湾農業生産構造の研究」国立中央大学経済研究所、1989。



表8 製造業の成長率

(%)

年	成長率	年	成長率	年	成長率	年	成長率
1952	32.5	64	23.2	78	24.1	92	4.1
53	33.3	66	16.1	80	6.2	93	2.3
54	7.2	68	24.9	82	0.8	1953-59	13.2
56	5.6	70	22.2	84	12.4	60-69	16.5
58	7.8	72	22.7	86	15.3	70-79	15.3
60	14.3	74	-6.4	88	3.6	80-89	7.2
62	8.1	76	25.6	90	-0.7		

(出所) 表1と同じ, 82ページ。

年平均成長率は13.2%に達した(表8)。とりわけ繊維産業は53.3%<sup>13)</sup>と最も高い成長率を示した。繊維産業は、1950年代の台湾のリーディングインダストリーと言えよう。

しかしながら、このような政策的保護による急速な民間企業の生産活動の反面、国内市場での消費者の購買力は生産に追いつかなかった。そのため、1954年前後には台湾の国内市場では飽和現象が見られるようになり、製造業の生産の伸び率は大幅に低下した<sup>14)</sup>(表8)。民間企業の激しい価格競争の結果、利ざやも縮小して製品の品質も低下した。このような現象は1950年代末期まで続き、政府は1953年に石炭、プラスチック、電球、マッチ、木材、小麦粉などの六大産業について新規参入を禁止した。しかし事態はあまり改善しなかった。1958年に企業倒産が大量発生したため、政府は新規参入禁止政策の対象業種を拡大すると共に、1959年には最低企業設立規模の制限も採用した<sup>15)</sup>。結局、1950年代の「輸入代替」政策においては、輸入規制、外貨管理に加えて、参入規制もが採用され、市場原理の歪曲はさらに著しくなったのである。

13) 1949年から1954年までの年平均値。台湾の紡績業の発展の基盤の一つは、大陸資本が台湾に設立した紡績企業であった。もう一つは、1949年に政府が「台湾省発展紡織業弁法」を制定し、新規企業の参入規制と設備規模の制限や原料の優先配給など保護育成政策を行ったことである。

14) 国内製造業の平均成長率は、1954年に7.2%まで下がり、前期より26.1%下落した。その後、1950年代後期まで下落し続けた。

15) 経済成長につれてこの規則の適用基準は拡大され、1965年に「工業輔導準則」(1961年に制定されたもの)と組み合わせられて、長期的に適用された。

以上の分析から、1950年代の台湾の輸入代替指向の政策は、1954年前後にはその有効性を失い、逆に企業間の悪性競争や台湾経済の発展の歪みの要因となっていたと考えられよう。台湾経済の発展を維持するために、政府は政策の転換を模索する必要性に迫られたのである。1950年代中期以後採用された、輸出品に対する各種の税金還付制度は、輸出指向的な政策への転換の嚆矢であった。

## II 輸出指向型政策の下での中小企業の発展

1955年、輸出指向型の政策への転換の端緒として、製造業の製品の輸出に対して各種の税金を払戻すという「輸出退税」制度が採用された。これは従来の輸入代替政策によって生じていた不利を相殺するための政策であった。さらに1958年から、複式為替レートにおける交換比率較差の縮小が開始され、同時に台湾元の大幅な切下げが始まった。このように1950年代後期の台湾の経済発展戦略は、輸入代替型の政策と輸出指向型の政策という異なった方向性を持つ政策の併用に基いていた。

1963年には最終的に単一為替レート<sup>16)</sup>に移行した。1960年代には「輸出退税」の品目が拡大され、輸出に関する手数料の値下げや手続きの簡素化も進み、輸出指向型の政策が本格的に進められることになった。輸出業者には直接補助が行われた。また、銀行からの低利輸出優遇貸出制度も、当時金融難に直面していた中小企業輸出業者には有益であった<sup>17)</sup>。

輸出指向型政策の最も代表的な例は、1965年に設立された「輸出加工区」であった。各種の優遇措置を与えられたこの加工区は、台湾の発展を牽引する役割を担った。加工区からの労働者の移動や企業家の交流、製品の取引が進み、輸出に関する理念や生産経営技術の加工区から他地域への移転や拡散が進んだ。

16) 1958年に1ドル=36.38-37.88に設定された。1959年には37.70-40.10、1960年から1ドル=40台湾元となり、1950年代初期と比べると50%以上の切り下げとなった。

17) 政策をうけて、銀行は1957年から輸出優遇貸出制度を提供し、輸出額の二分の一を低利で融資した。また、1959年から適用範囲を拡大した。

その結果、台湾全体がいわば一つの巨大な輸出加工区に発展していったのである。輸出加工区の成功は、台湾の経済発展に大きく貢献したと考えられる。

台湾の製造業の成長を促進したもう一つの要因は、1960年に行われた国内投資環境の改善、産業や貿易の規制緩和と、同年9月から実施された「奨励投資条例」であった。同条例の目的は主として外国資本及び華僑資本の導入であった。1960年代後半期に台湾に投資を行った海外企業の数、1970年代前期までの輸出加工区企業数を上回り<sup>18)</sup>、奨励投資条例が、台湾製造業の生産技術、輸出、経営管理に寄与したことを窺わせる。これにより、台湾経済は1950年代末期の停滞から脱出し、1960年代の国民総生産平均実質成長率は9.2%に達したのである。

1950年代末期から実施された輸出拡大政策に対応して、輸入については逆に厳しい制限が加えられた。国内産業を保護するために関税率は引き上げられ、輸入税にも新しい項目、たとえば国防税、港湾税が設けられた。このような措置は1970年の規制緩和措置まで続けられている。そのほか、1963年から耐久消費財、たとえばクーラー、冷蔵庫、テレビ、ラジオ、バイクなどには累進自給率が要求され、新規参入には障壁が設けられた。既存の輸入代替企業に対するこれらの政策の保護効果は大きかった。

「輸出奨励」及び「外資導入」政策、他方での外国製品の輸入制限と「輸入代替」企業の保護政策とからなる政策体制は、台湾の製造業とりわけ中小企業の発展に大きな影響を及ぼした。民間企業の売上高は、1970年初期には1960年初期の売上高の7.8倍に上昇した。民間製造業の生産高は、1954年には国营企業の生産高を上回り、1970年以降は国内の製造業生産高に対する民間製造業の割合は9割近くになった。そして、中小企業数は1976年には1966年の3倍、6万7千社に増加し、従業員数も5倍の150万人以上に達した<sup>19)</sup>。

18) 年平均で195.6の投資件数があり、輸出加工区の186軒よりも多かった。

19) 劉進慶「民間企業の発展」、谷浦孝雄編『台湾の工業化：国際加工基地の形成』、170-171ページ、表6-9、6-10。アジア経済研究所、1988。

国内市場指向の輸入代替企業の長期にわたる保護、及び1953年の六大産業の新規参入制限や1959年の企業設立最低規模規制、1963年の累進自給率の規制などの政策によって、台湾の産業構造は激しく変化した。その結果、台湾企業は以下の三つのグループから構成されることになった。一つは、生産の川上に位置し、原材料を供給する国営企業であった。二つ目は、輸入代替指向の政策の段階に政府から補助や保護を受けて、国内外の製品価格差から利益を享受した民間大企業で、相対的に規模が大きく国内市場向けの中間財や資本財の生産者であった。これらの企業は一般的に比較的早い時期に設立された企業である<sup>20)</sup>。三つ目は、国内市場が飽和するにつれ、主として輸出に活路を見出していった比較的規模の小さい企業であった<sup>21)</sup>。台湾では、中小企業による輸出が総輸出に占める割合は常に6割以上である。台湾においては、大企業が主として国内市場向けの生産を行うのに対し、中小企業は輸出向けの生産を主体とする。台湾経済は、いわば「二重分化市場構造」を有していたのである<sup>22)</sup>。

台湾経済の構造転換につれ、台湾における外資の役割も変化していった。1960年代前半まで、外資の台湾市場への進出は台湾市場での販売を指向したものであり、1964年には外資系企業売上高のうち、台湾からの輸出によるものはその14%に過ぎなかった。しかし台湾の相対的に安価で豊富な労働力は先進国の賃金上昇のもとでは比較優位として働いたため、その後外資系企業は一部の単純技術の加工工程を台湾へ移転して、台湾から海外への輸出に比重をおいた輸出指向型の生産に転じたのである。1960年代後半には、外資企業の生産高は1960年代前半の10倍以上であったが、その8割以上は輸出向けであった。これは1960年代前半の14%と比べるとはるかに高い。これらの企業はほとんどアメリカ企業や日本企業であり、なかでも日本企業の数ではアメリカ企業の数に2倍

20) たとえば、台湾プラスチック会社、台湾セメント会社及びその他の紡織会社などであった。

21) 1960年代初期の輸出製品のほとんどが、1950年代に急速に発展した国内民間中小企業の製品であることから明白である。

22) 1986年中小企業の営業収入に占める国内販売、国外販売の比率は、それぞれ33.3%及び66.7%であり、大企業は逆に、67.8%及び32.2%であった。經濟部中小企業處「我国中小企業概況」1986。

以上であった<sup>23)</sup>。

良好な国際経済環境は、台湾経済に発展の契機を与えた<sup>24)</sup>。産業革命以来の産業技術の発展は、20世紀に成熟段階を迎えた。大量生産の実現と同時に、生産過程における専門化が進行したが、一部の生産は機械では十分に対応できず、大量設備や複雑な技術の要らない手作業は、コストダウンのために賃金の高い先進国から労働賃金の低い発展途上国に移転された。台湾はこの機会を利用して外資導入を行った。1970年には、外資導入額は台湾民間固定資本形成総額の五分の一に達している<sup>25)</sup>。戦後の早い時期に台湾において外資導入政策が採用されたことは、一般に外資の導入に否定的であった他の発展途上国とは対照的であり、台湾の急速な経済成長を可能にした重要な要因の一つであったと考えられるのである。

台湾のこのような輸出指向の加工貿易型経済の発展過程は二つの特徴を持つ。まず第一に、外国大手企業の下請けとしての性格を台湾経済がある程度まで有したことである。当時の台湾の相対的に安い労働力資源は、加工組み立て産業に比較優位を有したが、その他の部分、例えば、研究開発の支出や機械設備、原材料の供給や輸出販路の樹立、オリジナル・ブランドの開発などは、ほとんど外国企業任せであったのである。とりわけ、日本との間の地理的、文化的、歴史的な関係のために、台湾の企業は日本企業と深い関係を有している。第二に、台湾の企業は基本的に小規模の設備投資及び少数の労働力に立脚して独自の生産を行っているということである。このような小規模生産体制は輸出加工型の生産に適切であったと考えられる。問題は、以上指摘したような台湾国内外の有利な条件が、次第に失われていったということにある。とりわけ、東南アジア諸国を含む他の発展途上国の追い上げが現実化してからは、台湾経済の

23) 高雄にある加工輸出区の企業の60%は日本企業との関連を持つ。

24) 1960年代後期の産業構造調整により、アメリカ合衆国の労働集約的産業は競争力を失い、これらは海外投資や逆輸入を行うに至った。

25) 1970年台湾の民間固定資本形成は280億元であり、同年の外資導入額は56億元であった。1960年から1970年まで外資導入総額は216億元であった。

それまでの労働集約的な発展は、限界に突きあたったと言えよう。

### III 石油危機以降中小企業の状況

前述のように、1970年代初期までの台湾の急速な経済成長は輸出産業の発展に支えられていた。この過程で個々の輸出企業は相互に密接な関係を持つに至り、原材料、部品、半製品などの調達 became 容易になった。また簡単な技術的課題については自力で解決できるようになった。日本との垂直分業関係はまだ続いていたが、重要なことは、国内産業とくに中小企業間にはすでに網目状の取引組織が成立していたことである。先進国の大手企業の複雑な生産方式とは異なった、中小企業の小回りの効く活動に立脚しつつ、台湾は経済発展を遂げたのである。

1970年代に入り、台湾経済も石油危機をきっかけとする国際的な不況の打撃を受けた。しかしながら、政府は「十大建設」<sup>26)</sup>を始め、「第二次輸入代替」政策<sup>27)</sup>を採用し、これに次いで十二項建設を実施、景気を刺激したので、持続的成長が実現した。1970年代、1980年代を通じて平均10%以上の成長率が記録された。とりわけ1978年には成長率は14%に上昇している。この時期には、機動性を生かした中小企業の生産・経営が成功したため、主力産業はそれまでの紡績業などから電子産業などに転換した。この成果は、政府部門の投資拡張の効果にも依存しているが、しかし民間部門、とくに中小企業の輸出拡大に負うところが大きいと言えよう。

台湾の貿易収支は1971年には均衡した。1990年代には世界第二位の外貨準備を持つに至っており、累積した外貨準備は国民総生産の4割前後に達した<sup>28)</sup>。

26) 十大建設は、南北高速道路、鉄道電氣化、北廻り鉄道、台中港、蘇澳港、原子力発電所、中正国際空港などインフラ整備をその主な内容としていた。12項建設も主要項目はインフラ関連である。

27) 主として資本集約型や技術集約型産業を発展させ、資本財や耐久消費財を製造し、従来の輸入品であるこれらの製品を代替する。

28) 1970年はすでに貿易収支が均衡し、1971年から台湾の対外貿易は長期の入超から長期の出超へと転じた。1976年には10億ドル、1983年には50億ドル、1985年には100億ドルの貿易黒字に達し、1989年には140億ドルと最大を記録した。その後貿易黒字は徐々に縮小し、1993年には75億ドル

表9 為替レート

年	購入レート	年	購入レート	年	購入レート	年	購入レート
1963	40.00	80	35.96	85	39.80	90	27.11
72	40.00	81	37.79	86	35.45	91	25.75
73	37.90	82	39.86	87	28.50	92	25.40
77	37.95	83	40.22	88	28.1	93	26.63
78	35.95	84	39.42	89	26.12		

(出所) 表1と同じ、152ページ。

1980年代以降の台湾経済の構造変化や、外国の圧力の影響もあって、政府の経済活動に対する支配力は次第に失われていった。最も典型的なのは、労働運動及び環境保全運動である。労働運動による賃上げや環境対策によるコスト上昇は、特に中小企業の経営に大きな打撃を与えた。中小企業の対応としては、生産技術の向上や海外投資の拡大が残されていたのみであった。そのため1980年代中期以降には中小企業の海外投資ブームが起きている。

アメリカ合衆国市場は長期にわたって開放的でありつづけたため、台湾製品の主力市場となった。とりわけ1980年代初期には、アメリカ合衆国への輸出は台湾の総輸出の半分以上を占めるに至り、貿易摩擦が生じた。アメリカ政府の圧力を受けて台湾では市場開放が進められ、台湾元は切上げられた。1978年からは関税率の引き下げが始められ、輸入制限製品項目も削減された<sup>29)</sup>。輸出専門企業の国内販売も1984年に許可され、1953年から実施されていた新規企業の参入制限や1962年からの自給率制限もこの時点で撤廃された。その結果、二重構造の色彩は薄まった<sup>30)</sup>。

1985年から1989年までの間に、台湾元は50%以上切り上げられた(表9)。

ドルまで減少した。1993年末まで累積した836億ドルの外貨準備が、1993年国民総生産の2182億ドルに占める比率は38.3%に達した。

29) 1983年に輸入制限を大幅に緩和し、1988年には全製品の1.6%しか規制されなかった。また、1986年に「完税価格制度」を取消、1990年に関税負担率(関税収入/輸入総額)は5.56%に下がった。

30) 中小企業の営業収入に占める国内販売、国外販売比率から見れば、1972年には44:56であり、1980年には33:67であり、1982年には最高の24:76であった。以後徐々に縮小し、1987年には38:62、1988年には51:47と、始めて国内販売が国外販売を上回った。1989年には63:33と逆ノ

急速な元高は台湾のそれまでの価格競争力を奪い、台湾の加工型経済発展は打撃を受けた。とりわけ、輸出依存度の高い中小企業に対する影響は深刻であった。研究開発や販路の確保、それに工程の川上や川下の企業との連携が十分でない場合には、中小企業の存立は大きな困難に達したと考えられる。

#### IV 台湾の中小企業政策と中小企業

台湾の中小企業の成長の要因としては、台湾社会における個人主義的傾向の他、政府が比較的安定した経済環境を作り<sup>31)</sup>、外国資本や技術を導入し、中小企業の経営コストを下げた、ということが重要である。台湾は1954年に「外国人投資条例」を制定したが、これによって海外資本の台湾資本額に占める比率はおよそ10%に達した。外資の投資対象は、主に電子、電機産業や化学産業である。外資は台湾において市場占有率を確保すること、また台湾の比較的安い労働力を使って輸出を行うことを目的としている。技術面では、外資系企業が台湾の外部に由来する技術を利用する比率は86%であり、外資が台湾の技術進歩において大きな役割を演じていることは間違いない。

1962年に台湾は「技術合作（協力）条例」を制定し、積極的な技術導入政策を進めた。技術導入先を国別にみれば、日本が最も多く半分以上を占めており、業種別では電子、電機製造業が4割以上を占めている。技術導入の効果としては、新製品の開発や製品の品質の向上、コストの引下げに対する寄与が指摘できるだろう。そのほか垂直的、水平的に結ばれた系列企業への波及効果も大きい。しかしながら、台湾の中小企業の財務体質の弱さのために、技術導入は主として大企業で行われてきている。中小企業の技術導入には解決されるべき問題がまだ残されているのである。

、転した。ただし、1988年以後は、中小企業の営業収入の中には他の営業収入にも含まれるので、国内販売、国外販売合わせて100にならない。台湾銀行経済研究室、『中華民国台湾地区工業財務状況調査報告』第15輯～31輯。

31) 1980年代中頃までの台湾の権威主義的政治体制の下では労働運動は抑制され、労働賃金は人為的に押さえられた。このことは、とりわけ中小企業の安価な労働力への需要にとって特に重要であろう。



表10 中小企業政策の変遷

期間	輔導機関	法令根拠	対 象	目的、内容及び相関法令
1960年代	中小企業指導 工作小組 (1964-68) 中小企業指導 處(1968-69)	投資奨励條例 (1960-90) 中小企業輔導 準 則 (1967- 77)	輸出実績を持 ち発展潜在力 を持っている 中小企業	1. 指導範囲、目標、項目を明確に規定 2. 重点輔導 3. 中小企業の生産力向上、設備更新、 輸出拡大、融資提供。 4. 1954年から行政院所属「工業委員 会」が米国の援助を運用して、小規 模民営企業に対する借款を増額する。 5. 1963年に為替レート一本化。
1970年代	經濟部工業局 (1969-81)	改定された中 小企業輔導準 則(1978-90)	製造業中小企 業、サービス 業を除き	1. 資金、技術及び販売を助成する。 2. 中小企業経営環境の改善。 3. 系列関係の推進。 4. 中小企業の合併により規模拡大。 5. 1974年中小企業信用保証基金設立。 6. 1975年新銀行法により中小企業銀行 の改制。
1980年代	經濟部中小企 業處(1981-現 在) 中小企業輔導 小組の設立 (1987)	改定された中 小企業輔導準 則。輔導中小 企業發展中期 計画(1984)。 輔導中小企業 方案(1987)。	運送、サービ ス業を含む中 小企業。	1. 中小企業体質の改善。 2. 中小企業融資対応。 3. 1979年工業技術研究院、生産力セン ターにより自動化、品質管理。 4. 金属工業發展センター、紡績工業發 展センター、食品工業研究所により 技術向上、品質管理、財務管理、市 場開拓など。 5. 1987年に「輔導中小企業方案」によ る中小企業輔導小組の設立及び各地 サービスセンターの設立により人材 育成、融資助成、海外投資助成。
1991年以後	經濟部中小企 業處、研究機 関、金融機関、 信用保証機関 など各資会社 の設立。	中小企業發展 條例(1991)。 促進産業昇級 條例(1991)。	定義されたす べての中小企 業団体	1. 中小企業市場開發、経営合理化、企 業間交流、技術取得、人材育成など を助成し、体制を建立する。 2. 工業区の設立。 3. 長期的計略対策の制定。 4. 中小企業發展基金の設立及び開發 投 5. 中小企業政策審議会の設立。

(出所) 著者作成。

台湾政府の中小企業政策は（表10参照）、遅れ馳せながら1964年から始まった。1964年には中美（台湾＝アメリカ合衆国）基金経済合作発展委員会に、「中小企業指導工作小組」が設置された。これは政府が正式に設置した機構で、これによって中小企業に対する指導が開始された。1967年には重要な「中小企業輔導準則」が制定された。これは輸出実績や発展潜在力のある中小企業を対象とし、指導の範囲、目標、指導項目などについて明確に規定したものである。1969年に担当機関は上述の委員会から經濟部（通産省）の工業局に移り、製造業中小企業を対象として、資金、技術および販売に関する助成を行った。とりわけ1974年6月の中小企業信用保証基金の設立や、1975年の新銀行法によって各「合会貯蓄会社」が中小企業への資金提供を専門に行う中小企業銀行へと改組されたことは、中小企業の融資及び信用保証に大きな役割を果たした。

1979年、行政院は科学技術発展計画を採択、工業技術研究院の機能を強化し、中小企業に対して技術や製品に関する指導を行うことになった。また、生産力中心（センター）を通じて、中小企業の自動化や品質管理の推進を支援した。1981年には經濟部に中小企業處（局）が設置され、中小企業の専門的な助成機関として位置づけられた。中小企業處によって中小企業輔導準則が改正され、中小企業発展の中期計画も制定された。1987年の台湾元の切上げに際しては、「輔導中小企業方案」を制定し、また中小企業輔導小組が設置され、各地方でサービスセンターが設立された。そして1991年1月には「中小企業發展條例」が制定され、中小企業助成の法的基礎はようやく完備したのである。

1981年までの時期にも中小企業政策は行われていたが、専門の管轄機関は存在せず、他の分野をも管掌する機関が中小企業政策を行っていた。そのためその発言力は弱く、主たる活動は中小企業に対する融資の支援に限られた。1981年の中小企業處の設立により、中小企業の輔導機関が整備されたが、しかしこの時点では法律の基礎は整えられていなかった。いまだに中央と地方や各部門の権限が統一されていないことも問題である。

中小企業政策の最初の根拠は1967年の「中小企業輔導準則」であり、その後

5回の準則の改正が行われた。1987年には「輔導中小企業方案」に変わり、中小企業の人材育成、中小企業への融資、中小企業による海外投資やカルテル化などを助成することが目的とされた。しかし、この二つの政策とも法律ではなく行政命令に基づいており、中小企業に対する効果はあまり期待できなかった。ようやく1991年に「中小企業發展條例」が制定され、法的根拠が完備された。この條例により、従来の短期の対策に代わって、長期的な戦略的政策が確立され、各機関の協力を得て共同執行されるようになった。

1980年代以前には、中小企業の事業は主として労働集約型産業や加工輸出産業で行われており、技術集約型産業は少なかった。しかしながら1980年代に入ると国際競争が激化し労働集約的産業は困難に見舞われ、それ以後は技術・品質の向上が切実な課題となっている。政府は、生産力センター、工業技術研究院、金属工業發展センター、紡績工業發展センター、食品工業研究所などの技術管理機構の力を用い、指導、支援体制を確立した。それとともに各種の教育計画を策定し、生産技術、品質管理、財務管理、市場開拓などの面で中小企業を支援した。1983年に、經濟部は中小企業の経営管理、技術向上に関する特別行動計画を実施した。計画では、工業自動化技術サービス、エネルギー効率サービス、海外販売サービスの各グループが設置され、中小企業が抱える問題に対する対策が打ち出された。また、1960年から1990年まで実施された「投資獎勵條例」の終了に伴って、中小企業の研究開発投資を高める目的で1991年に「促進産業升級條例」が制定された。租税減免、開発基金の設置に加えて、工業団地を設置し、また中小企業に対して機能別に奨励を与えることが目指されている。

これらの政策に問題が無いわけではない。台湾の中小企業政策の対象は、およそ全産業に及び、対象の範囲が広すぎるため、政策自体の有効性が失われる可能性がある。政策の目標や理念も明確でない。政策は中央政府で制定され、地方の事情に応じた対策は皆無である。異業種間の協力も無視された。台湾の中小企業政策はまだ多く課題を残している。

台湾の中小企業政策を歴史的側面から見れば、1950年代から1970年代までの間、中小企業への輔導は一時的、部分的なものにとどまっている。中小企業に対する全面的支援は1980年代に入ってから始まったと言えよう。中小企業政策を規定した法令すら1990年代に入ってから初めて制定されたものである。したがって、中小企業の発展は、過去四十数年政府の中小企業政策の効果によるものとは言い難いのである。

台湾経済の発展の過程において、政府のほとんどの政策は市場を歪曲してきた。経済資源に最も恵まれてきたのは大企業であり、また国営企業や特定産業の民間大手企業であり、いずれにせよ中小企業ではなかった。中小企業の生産資源、たとえば融資などは、闇市場でしか調達できなかった<sup>32)</sup>。政府によって産業政策が行われたにしても、中小企業はその直接の受益者ではなかったのである。とりわけ、政府の産業別の資源配分政策、たとえば化学原料の自給政策は、中小企業に不利に作用したと考えられるのである。産業政策のプラスの影響とは対照的に、政府の政策の中小企業に対するマイナスの影響は直接的であり、中小企業の発展を制約してきた。台湾の中小企業は、政府とは疎遠である。このことは、1980年代後半の台湾政治の転換期において、民間中小企業が、政府への反対運動の支持基盤となったことにも明らかである<sup>33)</sup>。

開発独裁の解体は、中小企業にも影響を及ぼした。権威主義体制の衰退は政府の経済資源支配の能力の衰退に帰結したが、また同時に企業への統制力の低下となっても現れた。その結果、市場原理が国家による差別的で恣意的な産業政策に取って代わったのである。中小企業の活動の範囲は以前より拡大し、台湾経済に占める位置も大きく向上した。他方、国家の権威の衰退は中小企業にも新しいコストを発生させた。とりわけ、従来押さえられていた労働条件は、労働運動によって本来の水準に戻った。そのため労働集約的産業では経営コス

32) 金融機関から借り入れできない企業は民間の地下金融で融資を調達する。その比率は、1989年まで平均で24.65%を占めていた。

33) 過去三、四十年間、政府の開発独裁や独占に対し、中小企業は各種の反対運動を行い、国営事業の民営化や独占産業経営の退去を求めてきた。

トが上昇した。1980年代以後の労働運動は、中小企業経営を悩ませている。

### 結 語

台湾の中小企業の急速な発展の要因は、アメリカを始めとする先進国経済の1960年代の構造転換であった。その結果、労働集約的製品への需要が増加し、また政府の一般的輸出奨励措置もある程度奏効して、台湾経済は発展したのである。しかし当時の政府は、中小企業には低い位置づけしか与えられておらず、中小企業が政策的に優遇されていたとはいえない。中小企業の成功は、政府にとっては意図せざる成果であったといえよう。

しかしながら、台湾の中小企業は現在以下の二つの困難に直面している。過去三、四十年間、中小企業は先進国の研究開発や相手先ブランド生産(OEM)を利用して成長したが、これが今日の賃金上昇などの環境の変化によって限界にぶつかっていることがその第一である。これまで、中小企業は生産技術や販売経営技術をある程度向上させ、一部の原材料や部品については国内で調達できるようになったが、先進国への依存はかなりの程度続いている。もう一つの困難は、後続の発展途上国が国際分業体制へ参入したことによって、台湾の中小企業の持つ安い労働力という優位が失われてきたという事実である。東アジアNIEsのこの半世紀の経済成長は、外資を拒否してきた他の発展途上国を啓発した。これらの国もまた戦略転換をはかったのである。まずタイが様々な外資優遇措置を設けたが、マレーシアそして中国の広東省なども次々と同様の優遇政策を採用するようになった。これによって、台湾の賃上げに悩む外国企業の台湾離れが促進された。

以上の二つの事実を考慮するならば、台湾の中小企業の経営転換、とりわけ技術水準の向上は急務である。規模の制限のために、中小企業が研究開発体制や独自の販路やオリジナル・ブランドを樹立することは必ずしも容易ではない。生産技術の高度化と言っても、生産財や研究開発を投入しなければ、市場リスクや投資リスクに直面しなければならないであろう。国家の介入も、自由経済

体制の下では限界があり、また有効とは言えないだろう。こうした事情を考慮すると、大企業との補完関係の強化や中小企業交流の研究活動による技術の向上では、日本の企業の事例が参考になるかもしれない。台湾での経済環境の変化に対応して中小企業は今後もますます海外投資を進めるであろうが、これは台湾経済を大きく変化させる可能性がある。

中小企業の海外投資による経済への影響は二つの面から考えられる。一つは、中小企業の海外投資が国内に「産業空洞化」現象を生み出し、雇用などの面で経済にマイナスに作用するという側面である。もう一つは、国内の産業構造を調整し、付加価値の低い産業から技術集約的産業などの付加価値の高い産業への転換を促進するという産業高度化の促進要因としての側面であり、これは経済にプラスに作用する。

中小企業の海外投資は国内の経済構造の変化を反映したものであり、国内の経営環境の改善や政府の政策的支援が可能であれば、新興産業が生み出され、産業構造の高度化に寄与するであろう。中小企業は、あらためて国内と海外の産業構造分業を考え、その位置付けを考えねばならないだろう。

発展途上国の安い労働力が大量かつ容易に先進国へ流動する、ということがない限り、先進国と発展途上国との間の労働市場の較差は解消しない。発展途上国がより安価な労働力を提供する以上、単純な製品加工作業はNIEsから移転してゆくであろう。しかしながら、これら発展途上国の経済発展にしたがって、製品の川上原材料や部品の需要も大きくなる。このような製品を作るための設備や技術はむしろNIEs諸国の役割であると思われる。台湾の中小企業は過去三、四十年間の発展の過程で技術を蓄積しており、こうした状況は台湾の中小企業がその体質を改善する絶好の機会と言えよう。

#### 参考文献

- [1] 清成忠男『日本中小企業の構造変動』, 新聞評論社, 1970。
- [2] 同上『中小企業』, 日本経済新聞社, 1985。
- [3] 同上『中小企業ルネッサンス』, 有斐閣, 1993。

- [4] 同上など、『中小企業論』，有斐閣，1978。
- [5] 中村秀一郎「中小企業政策革新のために」，『商工金融』14巻11号，1964。
- [6] 同上『挑戦する中小企業』，岩波新書，1985。
- [7] 小川英次『現代の中小企業経営』，日本経済新聞社，1991。
- [8] 加藤誠一「中小企業政策の体系と展開」，現代中小企業基礎講座第2巻，『経済政策と中小企業』，同文館，1977。
- [9] 若林正文『台湾——分裂国家と民主化』，東大出版社，1992。
- [10] 隅谷三喜男等『台湾の経済』，東大出版社，1992。
- [11] 劉進慶「民間企業の発展」，谷蒲孝雄編『台湾の工業化：国際加工基地の形成』，表6-9，6-10，170-71ページ，アジア経済研究所，1988。
- [12] 馬凱「台湾経済発展策略與中小企業」，第一屆中小企業發展學術研討會，1994。
- [13] 蕭全政「台湾地区中小企業發展的政治經濟分析」，第一屆中小企業發展學術研討會，1994。
- [14] 周添城「權力邊陲的中小企業」，台湾研究基金叢書2，『解剖台湾經濟』，前衛出版社，1992.11。
- [15] 中華經濟研究院「中華民國中小企業之發展，專題(五)」，『開發工業用地與中小企業之發展』所収，經濟部，1992。
- [16] 同上「中華民國中小企業之發展，專題(六)」，『中小企業的困境與因應』所収，經濟部，1992。
- [17] 同上「中華民國中小企業之發展，專題(一)」，『總體環境與中小企業之發展』所収，經濟部，1992。
- [18] 台湾經濟研究院『影響我國產業科技發展之相關法令研究』，經濟部，1990。
- [19] 陳明璋「我國中小企業的輔導政策」，交通銀行企兩部編印，『產業金融季刊』第64,65期。
- [20] 徐国安「提升中小企業競爭力」，中小企業發展雜誌，第8期，1988。
- [21] 王覺民「善用中小企業發展條例加速成長」，中小企業發展雜誌，第39期，1991。
- [22] 省屬行庫中小企業連合輔導中心，中小企業銀行，信用保證基金，『中小企業年報』，1898。
- [23] 傅宗元「中小企業發展條例草案」研擬經過及其立法的必要性，中小企業發展雜誌，第11期，1988, 9。
- [24] 經濟部『中華民國81年中小企業白皮書』1993，經濟部。
- [25] 行政院經濟建設委員會『自由中国之工業』1994.6，行政院經濟建設委員會。
- [26] CEPD, "Taiwan Statistical Data Book", 1994, 行政院經濟建設委員會。